



**RISORSE
STRUMENTI
PENSIERO**

STAGIONE FORMATIVA 2019/20

MILANO – ROMA – PADOVA



FUNDRAISING



PROGETTAZIONE E BANDI



MANAGEMENT



MARKETING E COMUNICAZIONE

**FORMARSI PER CAMBIARE,
CAMBIARE PER CONTARE.**





FORMARSI PER CAMBIARE, CAMBIARE PER CONTARE.



È oramai indubbio che il Terzo Settore nel nostro Paese svolga un ruolo insostituibile ed irrinunciabile, nell'organizzazione complessiva delle comunità; a volte, però, viene il dubbio che gli stessi operatori del settore ne siano consapevoli e convinti. È sul filone del cambiamento per così dire "perpetuo" che si sviluppa la proposta di formazione di ConfiniOnline per il 2019/2020.

In uno scenario liquido ed in continuo divenire, **pensiero, strumenti e risorse** sono state le parole che ci hanno guidato nel redigere il programma che, questo è il nostro auspicio,

possa incontrare l'interesse di tante organizzazioni, con l'obiettivo di rispondere alle esigenze di un settore sempre più ricco di esperienze ed articolato, ma anche sempre più competente.

Pensiero, perché ogni incontro di formazione è anche strutturato per essere un momento di confronto e di comprensione di ciò che sta accadendo nei diversi ambiti, per far sì che vi sia sempre una visione globale all'interno della quale sviluppare competenze specifiche;

Strumenti tecnici, per far fronte alla richiesta continua di approfondire tematiche e per sviluppare l'atteggiamento problem solving che gli Enti del Terzo Settore devono e dovranno sempre più sviluppare in futuro, per comprendere i nuovi bisogni e le nuove sfide che le società presentano ed essere in grado di rispondere, rapidamente e con efficacia, alle situazioni che si creeranno;

Risorse, umane ed economiche, per sperimentare e trovare nuovi modelli e forme di sostenibilità che permettano alle diverse organizzazioni di continuare a svolgere il proprio ruolo ed, anzi, svilupparlo nel tempo e nello spazio attivando risorse presenti nelle comunità.

Il viaggio verso il futuro, cominciato qualche anno fa, quindi, continua e si muove verso orizzonti ancora da identificare, strade ancora da tracciare e rispetto alle quali vi è ancora una grande opportunità, da parte delle organizzazioni non profit, di poter incidere e contribuire a costruire società future che siano coerenti con i valori che tutti noi condividiamo.

È sicuramente un momento impegnativo, sia per gli operatori che per i dirigenti del settore, che durerà ancora degli anni, ma è anche e soprattutto un periodo interessante ed entusiasmante nel quale tutti avranno la possibilità di non subire il cambiamento in atto, ma di contribuire a governarlo e svilupparlo.

Possiamo (e dobbiamo) fare ancora moltissimo e per farlo dobbiamo imparare, imparare, e ancora imparare e noi siamo qui per farlo insieme.

Luciano Zanin
Direttore Scientifico

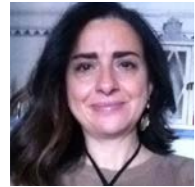
Il percorso formativo è dedicato alle realtà organizzative e alle figure professionali che operano nel mondo non profit, nonché a tutti coloro che desiderano formarsi, aggiornarsi o professionalizzarsi nell'ambito del Terzo settore.

15 ANNI IN CIFRE

ConfiniOnline è una struttura realizzata nel 2004 da diversi professionisti per fornire aggiornamenti e conoscenze agli operatori e al management degli enti del Terzo Settore e della Pubblica Amministrazione attraverso attività formative, informative e di consulenza.



I DOCENTI



CRISTINA DELICATO
Direttore Area Fundraising dell'Università Campus Bio-Medico di Roma, docente per Aiccon, consigliere ASSIF e coordinatrice nel Master in Fundraising.



STEFANIA FOSSATI
Esperta di progettazione sociale ed europea e di volunteer management.



GUYA RACO
Consulente specializzata in strategia e supporto operativo per organizzazioni non profit.



PAOLO DURANTI
Responsabile area giuridico-fiscale di ConfiniOnline con grande esperienza nel settore del non profit, è autore, formatore e consulente.



THEOFANIS VERVELACIS
Consulente e formatore specializzato in sviluppo organizzativo, governance, gestione strategica e valutazione della qualità dei servizi.



LUCIANO ZANIN
Direttore scientifico di ConfiniOnline ed esperto in consulenza e formazione strategica per il fundraising e il peopleraising.



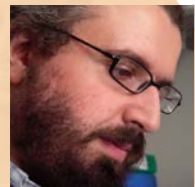
GUIDO GIOVANNARDI
Consulente finanziario nel campo delle relazioni banca-industria, sotto l'aspetto del credito, della finanza, della formazione.



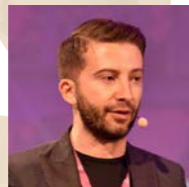
DANILO DEVIGILI
Esperto di responsabilità sociale d'impresa, piani di comunicazione della sostenibilità, campagne di cause related marketing e progetti di filantropia aziendale.



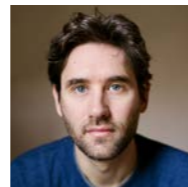
STEFANO OLTOLINI
Esperto in fondazioni filantropiche, gestione di processi di cooperazione internazionale e progettazione/capacity-builder per le organizzazioni locali.



FABIO SALVATORE
Consulente e docente in Fundraising e Management per enti non profit e Corporate Social Responsibility per aziende.



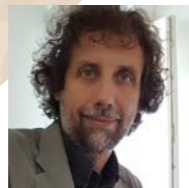
ANDREA LANDINI
Fondatore di CrowdChicken, è esperto in marketing e fundraising e ha supportato più di 40 organizzazioni nella loro attività.



MATTEO ADAMOLI
Consulente in progettazione, uso strategico, narrativo e sociale dei Media e della comunicazione organizzativa, con il metodo e gli strumenti della ricerca-azione.



ROGER BERGONZOLI
Formatore sui temi del fundraising e della comunicazione.



CRISTIANO CONTE
Formatore in sviluppo di comunità, progettazione sociale e formativa, politiche giovanili.

Grazie alla collaborazione degli enti partner, ConfiniOnline è in grado di proporre un programma formativo di qualità e a costi accessibili.

STEMARE20
È un'azienda specializzata nel fornire servizi logistici avanzati specificamente studiati per la gestione delle spedizioni e l'organizzazione distributiva di piccoli e grandi eventi per conto di organizzazioni non profit.
www.stemar-e20.it

MOXOFF
Svilupa metodi numerici e statistici per simulare e ottimizzare processi organizzativi, prodotti e servizi del Terzo settore.
www.moxoff.com

NP SOLUTIONS
Fornisce prodotti e servizi in risposta alle esigenze degli enti del Terzo settore che operano per sviluppo economico, sociale e culturale.
www.npsolutions.it

KUDU
Benefit corporation specializzata in Information technology e consulenza per la raccolta fondi.
www.kudusrl.it

READYTEC
Attraverso il progetto aziendale di ReadyWelfare propone tecnologie modulari, integrate ed economicamente sostenibili alle imprese sociali.
www.readytecmilano.it

CAF ACLI
fornisce servizi di assistenza fiscale e sostiene iniziative per coinvolgere la cittadinanza attiva verso forme di partecipazione e di democrazia.
www.acliservizi.it

DOLOMITI ENERGIA
Società di vendita di gas naturale ed energia elettrica promotrice di WIN3, un modello di partnership Profit/Non profit per la promozione di valore sociale.
www.dolomitienergia.it

STUDIO STANDS.it
Azienda di grande esperienza nel settore della stampa digitale e dei materiali espositivi al servizio del Non profit.
www.studiostands.it

CrowdChicken
Startup Innovativa che fornisce servizi e strumenti di fundraising online e di comunicazione digitale.
www.crowdchicken.com

BANCO BPM
Terzo gruppo bancario del Paese, offre una rete capillare a servizio di famiglie, imprese, enti religiosi e del Terzo settore.
www.bancobpm.it

MELA COMMUNICATION
Agenzia creativa specializzata nella comunicazione per le organizzazioni non profit.
www.melacommunication.com

ESPERIA
Opera da cinquant'anni nel settore della stampa a foglio affrontando con senso di responsabilità le sfide imposte da una ritrovata attenzione verso l'ambiente.
www.esperia.tn.it

I CORSI IN PROGRAMMA

MILANO

per conoscere dove pernottare a condizioni vantaggiose visita il nostro portale all'indirizzo www.confinionline.it



Buona amministrazione e Fisco per il Non profit

8-9/11/19

12 ore

Paolo Duranti

Lezione con esercitazioni

Milano

GLI ARGOMENTI

- Esame delle novità introdotte dalla Riforma con riferimento alla tassazione diretta, all'iva, ai tributi locali e alle imposte indirette
- Analisi delle particolari condizioni poste per la "decommercializzazione" delle attività non profit
- Quadro operativo e sintetico degli adempimenti di natura contabile e di quelli imposti dalla normativa amministrativa di interesse per gli enti non profit
- Analisi di singole questioni amministrative in rapporto agli interlocutori dell'ente (dipendenti, banche, enti pubblici, enti previdenziali, fornitori, volontari ecc.)

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Profili di compatibilità degli enti non profit con il nuovo contesto normativo regolato dalla Riforma del Terzo settore
2. "Reimpostazione" dell'impianto fiscale dettato per gli enti non profit dalla Riforma del Terzo settore e illustrazione degli adempimenti richiesti
3. Approfondimento delle regole dettate per i momenti fondamentali della gestione amministrativa di un ente non profit.



Come fare Digital Fundraising in modo efficace senza però diventare un Nerd! O forse sì...

20-21/03/20

12 ore

Fabio Salvatore
Simone Giarratana

Lezione con esercitazioni

Milano

GLI ARGOMENTI

- La Digital Revolution ha creato una nuova modalità di fundraising, il Digital Fundraising, ma al tempo stesso sta modificando anche attività di raccolta fondi tradizionali come il direct mailing e gli eventi in piazza.

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. In questo corso analizzeremo, uno per uno, tutti gli strumenti e le tecniche digital oggi a disposizione e le loro molteplici interazioni. Inoltre, attraverso case history di successo e laboratori digitali, porterai a casa idee e strumenti concreti per aiutare la causa che ti sta a cuore.



Budget e controllo di gestione nel Non Profit

3-4/04/20

12 ore

Guido Giovannardi

Lezione con esercitazioni

Milano

GLI ARGOMENTI

- Elementi teorici del controllo di gestione e della predisposizione, attuazione e monitoraggio dei budget;
- Analisi organizzativa mirata al CdG;
- Sistemi di budgeting e reporting (di contenuta complessità);
- Come utilizzare i risultati dei reporting per l'ottenimento di indicatori di efficienza e di efficacia e per il Bilancio Sociale.

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Strumenti per l'autoanalisi organizzativa orientata alla efficienza della struttura;
2. Strumenti per la impostazione di reporting e il coinvolgimento della struttura nella analisi degli stessi;
3. Strumenti per la analisi preliminare alla impostazione della contabilità industriale



Dare valore ai saperi

5/06/20

8 ore

Cristiano Conte

Lezione con esercitazioni

Milano

GLI ARGOMENTI

1. Perché investire oggi nello sviluppo di una riflessività sulle pratiche?
2. Attivare una comunità di pratiche:
 - la definizione e la pianificazione del percorso: la focalizzazione del tema da approfondire; i criteri per la scelta dei partecipanti e stipula del patto formativo; l'organizzazione dei setting dedicati agli incontri;
 - la gestione del percorso: modalità di analisi e rielaborazione delle esperienze.
3. Gli esiti e il possibile follow-up:
 1. capitalizzare il percorso nell'organizzazione: le possibili ricadute nella progettazione e programmazione dei servizi; la formalizzazione di linee guida operative.
 2. le ricadute sui singoli: agire in modo più consapevole le proprie competenze; sentirsi parte attiva e riconosciuta di un'organizzazione.

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Elementi teorici sulle dinamiche dell'apprendimento esperienziale in età adulta e sull'attivazione di comunità di apprendimento.
2. La conoscenza approfondita dello strumento comunità di pratiche: aspetti metodologici, condizioni di applicabilità e implicazioni operative.
3. Metodi e tecniche per la gestione delle diverse fasi di avanzamento della comunità di pratiche.



Potenziare il Fundraising attraverso la relazione

24/01/20

8 ore

Roger L. Bergonzoli

Lezione con esercitazioni

Milano

GLI ARGOMENTI

- Comunicazione col donatore
- Passaggio da donatore a volontario (donatore di tempo)
- Direct marketing al servizio della relazione
- Ruolo delle emozioni (neuroscienze)

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Coraggio di investire in attività di pura coltivazione della relazione
2. Ogni attività dell'organizzazione può essere ripensata e valorizzata per alimentare la relazione
3. La relazione non viene curata dall'ufficio fundraising ma da tutta l'organizzazione
4. La relazione accorcia la distanza tra organizzazione e donatori



5x1000. Laboratorio per ideare, programmare e comunicare la tua campagna!

6-7/03/20

12 ore

Cristina Delicato

Lezione con esercitazioni

Milano

GLI ARGOMENTI

- Analisi di scenario, best practice
- Efficacia degli strumenti e dei mezzi di comunicazione
- Laboratorio pratico (lavoro di gruppo)

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Focalizzazione su missione e messaggio principale
2. Capacità di scegliere i mezzi più idonei
3. Definizione di un budget congruo per la propria organizzazione
4. Conoscenza del donatore

Storytelling per il Non Profit. Strategie creative di comunicazione sociale

11-12/10/2019 12 ore Matteo Adamoli Lezione con esercitazioni Padova

GLI ARGOMENTI

- Introduzione allo Storytelling
- I campi di applicazione nel mondo Non Profit
- Gli strumenti a disposizione (in particolare il visual storytelling)
- Storytelling e rivoluzione digitale
- Storytelling e Video Telling

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Interpretare criticamente il paradigma narrativo
2. Apprendere i concetti di base dello storytelling
3. Applicare lo storytelling digitale nell'ambito del Non Profit (parte laboratoriale)
4. Analisi di strumenti e buone pratiche

Buona Amministrazione e Fisco per il Non Profit

15-16/11/19 12 ore Paolo Duranti Lezione con esercitazioni Padova

GLI ARGOMENTI

- Esame delle novità introdotte dalla Riforma con riferimento alla tassazione diretta, all'Iva, ai tributi locali e alle imposte indirette
- Analisi delle particolari condizioni poste per la "decommercializzazione" delle attività non profit
- Quadro operativo e sintetico degli adempimenti di natura contabile e di quelli imposti dalla normativa amministrativa di interesse per gli enti non profit
- Analisi di singole questioni amministrative in rapporto agli interlocutori dell'ente (dipendenti, banche, enti pubblici, enti previdenziali, fornitori, volontari ecc.)

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Profili di compatibilità degli enti non profit con il nuovo contesto normativo regolato dalla Riforma del Terzo settore
2. "Reimpostazione" dell'impianto fiscale dettato per gli enti non profit dalla Riforma del Terzo settore e illustrazione degli adempimenti richiesti
3. Approfondimento delle regole dettate per i momenti fondamentali della gestione amministrativa di un ente non profit

Il Piano di Fundraising

29-30/11/19 12 ore Luciano Zanin Lezione con esercitazioni Padova

GLI ARGOMENTI

- Il dono e le sue implicazioni nello sviluppo di un ente del terzo settore;
- Criticità e resistenze al cambiamento del modello di "business" degli enti del Terzo Settore;
- Perché fare fundraising e peopleraising?
- I principi e le tecniche del fundraising.

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. I mercati delle donazioni: le persone fisiche, le imprese, le fondazioni e la pubblica amministrazione;
2. Strumenti offline e online per sollecitare le donazioni;
3. La comunicazione istituzionale, per i servizi e per il fundraising;
4. Pianificare l'attività di fundraising: un metodo.

Finanziamenti per il Non Profit. Un universo da scoprire

14/02/2020 8 ore Stefania Fossati Lezione con esercitazioni Padova

GLI ARGOMENTI

- 1) Finanziamenti per enti non profit:
 - Finanziamenti europei
 - Finanziamenti pubblici: ministeri, regioni e altri fondi internazionali
 - Finanziamenti privati: fondazioni di origine bancaria, fondazioni d'impresa e di famiglia, fondazioni di comunità
 - Enti religiosi
- 2) Come trovare le opportunità di finanziamento: strumenti di monitoraggio
- 3) Identificare le opportunità di finanziamento più idonee alla mia organizzazione
- 4) Principi base del project cycle management

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Panoramica completa delle principali opportunità di finanziamento pubbliche e private a livello nazionale e internazionale
2. Informazioni e strumenti per individuare le opportunità più in linea con gli obiettivi delle organizzazioni
3. Come relazionarsi con l'ente finanziatore e presentare una richiesta di finanziamento efficace.

Fundraising di comunità

17/04/20 8 ore Guya Raco Lezione con esercitazioni Padova

GLI ARGOMENTI

- Fare un "bilancio delle competenze" interne per disegnare la funzione fundraising;
- Utilizzare le mappature strategiche per lavorare sulla patrimonializzazione delle relazioni esistenti e potenziali;
- Definire come coinvolgere l'organizzazione ed i propri stakeholder interni ed esterni nelle attività di fundraising;
- Stendere un piano di lavoro partendo dalla situazione esistente: definendo obiettivi, strumenti e modalità di sollecitazione dei donatori.

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Linee guida per disegnare la funzione
2. Mappature strategiche
3. Piano di lavoro

Valutare l'impatto sociale con il metodo SROI

8/05/20 8 ore Danilo Devigili Lezione con esercitazioni Padova

GLI ARGOMENTI

- Utilità dello SROI e ambiti di applicazione
- Tipologie di SROI
- I principi chiave
- Le fasi di applicazione

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Come implementare la misurazione di impatto con lo SROI
2. Come utilizzare la linea guida
3. Come utilizzare il foglio di calcolo

ROMA

per conoscere dove pernottare a condizioni vantaggiose visita il nostro portale all'indirizzo www.confinionline.it

Crowdfunding e Personal Fundraising: digitale e analogico integrati per la raccolta fondi

27/09/19 | 8 ore | Andrea Landini | Lezione con esercitazioni | Roma

GLI ARGOMENTI

- Strutturare una campagna di personal fundraising in 5 fasi:
 - 1. Conoscere:** tipologie di crowdfunding per il non profit, come funziona il personal fundraising
 - 2. Pianificare:** campagna continuativa, campagna a tempo, definizione dell'obiettivo, scelta del tema, la pagina progetto e il form di donazione, incentivi per i sostenitori
 - 3. Reclutare:** pre-lancio, lancio allargato
 - 4. Coinvolgere:** diverse modalità di coinvolgimento per diverse tipologie di fundraiser
 - 5. Finalizzare:** email di conversione, creatività

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Comprendere i meccanismi fondamentali che stanno alla base di una campagna di personal fundraising distinguendola da altre modalità di raccolta fondi e crowdfunding
2. Costruire una pagina progetto online per la propria raccolta fondi
3. Coinvolgere i propri sostenitori e trasformarli in personal fundraiser abilitandoli a raccogliere fondi all'interno della propria rete di contatti

PERCORSI FORMATIVI PROGETTATI INSIEME:

ConfiniOnline mette a disposizione la propria esperienza e quella dei docenti coinvolti per ideare percorsi formativi personalizzati partendo da una valutazione condivisa degli obiettivi e delle esigenze della tua organizzazione, direttamente presso la tua sede.

Perché scegliere la formazione personalizzata di ConfiniOnline:

- per rispondere ai bisogni formativi del personale della tua organizzazione con il supporto di docenti esperti;
- per beneficiare dei vantaggi organizzativi e della comodità logistica offerta da un percorso formativo che si svolge presso la tua sede;
- per la flessibilità garantita dall'opportunità di programmare la formazione nei tempi che ti sono più congeniali.
- per la formazione delle realtà associate alla tua rete.

Fondazioni internazionali: bandi e finanziamenti per il Non Profit

25/10/2019 | 8 ore | Stefano Oltolini, Stefania Fossati | Lezione con esercitazioni | Roma

GLI ARGOMENTI

- Il panorama delle Fondazioni Internazionali
- Focus: le Fondazioni europee di interesse
- Focus: le Fondazioni americane di interesse
- Analisi di alcuni bandi di Fondazioni Internazionali
- Il ruolo del grant seeker per Fondazioni Internazionali
- Le fasi di relazione: profilazione, presa contatto, call\ incontro, presentazione del progetto, gestione del grant.

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Capire le potenzialità e i limiti del fundraising rivolto a Fondazioni Internazionali
2. Comprendere la giusta strategia per la nostra organizzazione
3. Apprendere metodologia e strumentazione utile

PROGETTIAMO INSIEME IL TUO PERCORSO:

Contattaci direttamente - attraverso i seguenti recapiti - per condividere le esigenze formative della tua organizzazione:

Andrea Bontempelli

Tel: 0461 036694

E-mail: andrea.bontempelli@confinionline.it

Finanziamenti per il Non Profit. Un universo da scoprire

07/02/2020 | 8 ore | Stefania Fossati | Lezione con esercitazioni | Roma

GLI ARGOMENTI

- 1) Finanziamenti per enti non profit:
 - Finanziamenti europei
 - Finanziamenti pubblici: ministeri, regioni e altri fondi internazionali
 - Finanziamenti privati: fondazioni di origine bancaria, fondazioni d'impresa e di famiglia, fondazioni di comunità
 - Enti religiosi
- 2) Come trovare le opportunità di finanziamento: strumenti di monitoraggio
- 3) Identificare le opportunità di finanziamento più idonee alla mia organizzazione
- 4) Principi base del project cycle management

GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Panoramica completa delle principali opportunità di finanziamento pubbliche e private a livello nazionale e internazionale
2. Informazioni e strumenti per individuare le opportunità più in linea con gli obiettivi delle organizzazioni
3. Come relazionarsi con l'ente finanziatore e presentare una richiesta di finanziamento efficace.

Fondazioni nazionali: quali bandi e finanziamenti per i Non Profit

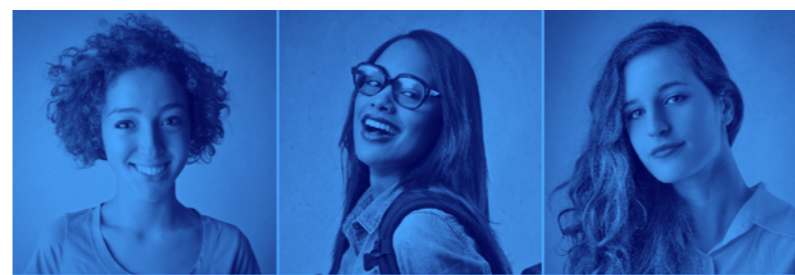
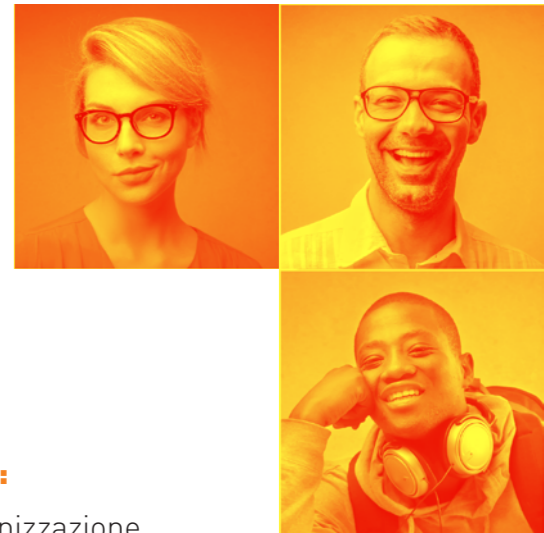
23/05/2020 | 8 ore | Stefano Oltolini | Lezione con esercitazioni | Roma

GLI ARGOMENTI


- Panorama delle Fondazioni nazionali:
 - Fondazioni bancarie / -Fondazioni d'impresa / -Fondazioni famigliari
- Studio di alcuni bandi di Fondazioni
- Il ruolo del fundraiser specialista di Fondazioni
- Il ciclo di relazione con le Fondazioni: profilazione, presa contatto, incontro, coltivazione, presentazione, gestione.


GLI STRUMENTI CHE TI PORTERAI A CASA

1. Conoscenza delle potenzialità del settore
2. Focus su alcuni bandi specifici
3. Kit strumentale del fundraiser relazionale




Data	Sede	Docente	Corso	
 27/9/2019	Roma	Andrea Landini	Crowdfunding e Personal Fundraising: digitale e analogico integrati per la raccolta fondi	<input type="checkbox"/>
 11-12/10/2019	Padova	Matteo Adamoli	Storytelling per il Non Profit. Strategie creative di comunicazione sociale	<input type="checkbox"/>
 25/10/2019	Roma	Stefano Oltolini Stefania Fossati	Fondazioni internazionali: bandi e finanziamenti per il Non Profit	<input type="checkbox"/>
 8-9/11/2019	Milano	Paolo Duranti	Buona Amministrazione e Fisco per il Non Profit	<input type="checkbox"/>
 15-16/11/2019	Padova	Paolo Duranti	Buona Amministrazione e Fisco per il Non Profit	<input type="checkbox"/>
 29-30/11/2019	Padova	Luciano Zanin	Il Piano di Fundraising	<input type="checkbox"/>
 24/01/2020	Milano	Roger L. Bergonzoli	Potenziare il Fundraising attraverso la relazione	<input type="checkbox"/>
 07/02/2020	Roma	Stefania Fossati	Finanziamenti per il Non Profit. Un universo da scoprire	<input type="checkbox"/>
 14/02/2020	Padova	Stefania Fossati	Finanziamenti per il Non Profit. Un universo da scoprire	<input type="checkbox"/>
 6-7/03/2020	Milano	Cristina Delicato	5x1000. Laboratorio per ideare, programmare e comunicare la tua campagna!	<input type="checkbox"/>
 20-21/03/2020	Milano	Fabio Salvatore Simone Giarratana	Come fare Digital Fundraising in modo efficace senza però diventare un Nerd! O forse sì...	<input type="checkbox"/>
 3-4/04/2020	Milano	Guido Giovannardi	Budget e controllo di gestione nel Non Profit	<input type="checkbox"/>
 17/04/2020	Padova	Guya Raco	Fundraising di comunità	<input type="checkbox"/>
 8/05/2020	Padova	Danilo Devigili	Valutare l'impatto sociale con il metodo SROI	<input type="checkbox"/>
 23/05/2020	Roma	Stefano Oltolini	Fondazioni nazionali: quali bandi e finanziamenti per i Non Profit	<input type="checkbox"/>
 05/06/2020	Milano	Cristiano Conte	Dare valore ai saperi	<input type="checkbox"/>

 amministrazione e gestione organizzativa

 fundraising

 ricerca bandi, finanziamenti e progettazione europea

 marketing e comunicazione

MILANO

Buona Amministrazione e Fisco per il Non Profit

Potenziare il Fundraising attraverso la relazione

5x1000. Laboratorio per ideare, programmare e comunicare la tua campagna!

Come fare Digital Fundraising in modo efficace senza però diventare un Nerd! O forse sì...

Budget e controllo di gestione nel Non Profit

Dare valore ai saperi

PADOVA

Storytelling per il Non Profit.

Strategie creative di comunicazione sociale

Buona Amministrazione e Fisco per il Non Profit

Il Piano di Fundraising

Finanziamenti per il Non Profit. Un universo da scoprire

Fundraising di comunità

Valutare l'impatto sociale con il metodo SROI

ROMA

Crowdfunding e Personal Fundraising: digitale e analogico integrati per la raccolta fondi

Fondazioni internazionali: bandi e finanziamenti per il Non Profit

Finanziamenti per il Non Profit.

Un universo da scoprire

Fondazioni nazionali: quali bandi e finanziamenti per i Non Profit

ONLINE

Il programma formativo ospita al proprio interno una serie di cicli di webinar per lo sviluppo dei temi manageriali più innovativi.



GIORNATE FORMATIVE*

Una Giornata di Formazione	Corso singolo	99,00 Euro + IVA
Una Giornata e Mezza di Formazione	Corso singolo	148,00 Euro + IVA

PACCHETTI FORMATIVI

Pacchetto	Accessi a scalare	Quota d'iscrizione
MAXI	10 corsi	Sconto del 25%. Anticipo di soli 280,00 Euro + IVA e poi il resto in 3 rate.
MEDIUM	6 corsi	Sconto del 20%. Anticipo di soli 190,00 Euro + IVA e poi il resto in 3 rate.
SMART	3 corsi	Sconto del 15%. Anticipo di soli 100,00 Euro + IVA e poi il resto in 2 rate.

* **Riduzione del 15%** nel caso di **due o più persone** appartenenti alla **medesima organizzazione**.
Offerta non cumulabile con gli sconti previsti dai PACCHETTI.

Nota bene:

- La quota di iscrizione è da intendersi per persona, è comprensiva del materiale didattico e del pranzo offerto nella giornata formativa del venerdì presso le sedi di Roma e Milano;
- Nel caso di iscrizione da parte di un'organizzazione, è possibile sostituire il partecipante iscritto indicandone un altro appartenente alla stessa;
- I costi indicati sono assoggettati ad aliquota a norma di Legge.

COME ISCRIVERSI:



ONLINE

completando la procedura guidata a questo link:

www.confinionline.it

oppure



STAMPA

il seguente modulo d'iscrizione pg. 15;



SPUNTA

la/le casella/e corrispondente/i ai corsi di tuo interesse a pg. 12;



COMPILA

il modulo con i dati del partecipante e quelli per la fattura a pg. 15;



SOTTOSCRIVI

le clausole contrattuali a pg. 15;



INVIA

il modulo d'iscrizione compilato contestualmente alla copia della ricevuta di pagamento della quota d'iscrizione.

Iscriviti online



www.confinionline.it

oppure compila i campi sottostanti

ISCRIZIONE

1. Al fine della validità dell'iscrizione, oltre alla scheda - debitamente compilata in ogni sua parte e sottoscritta - deve essere inviata copia della ricevuta di pagamento della quota di iscrizione come allegato di posta elettronica ai seguenti recapiti:

Contatti per le iscrizioni: Alessandro Duranti
Telefono: **0461 036690** - Mobile: **333 4986141**
E-mail: alessandro.duranti@confinionline.it

ConfiniOnline è un progetto di:
SIMES S.N.C.
Via Kufstein, 5- 38121 Trento (TN)
P.Iva e Cod. Fisc.: 02108970225

2. La fattura della quota di iscrizione, al netto di eventuali spese bancarie, viene inviata solo a pagamento avvenuto.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

L'iscrizione al corso si intende confermata con la ricezione del pagamento, tramite:

Bonifico Bancario intestato a:

Cassa Rurale di Trento

SIMES S.N.C. - Via Villa Maria, 43 - 38123 Trento (TN)

IBAN: IT 48 K 0830401833000009333336

oppure

Bonifico Bancario intestato a:

Banco BPM

SIMES S.N.C. - Via Villa Maria, 43 - 38123 Trento (TN)

IBAN: IT 06 T 0503401804000000001107

Non verranno considerati pagamenti effettuati su conti correnti diversi da quelli sopra-indicati.

(ATTENZIONE: indicare sempre, nella **causale di pagamento**, nome e cognome del corsista ed eventuale **denominazione dell'Organizzazione** di appartenenza)

Le **condizioni contrattuali** complete sono disponibili alla pagina "CLAUSOLE CONTRATTUALI" del portale organizzativo www.confinionline.it

Inserisci i tuoi dati

DATI DEL PARTECIPANTE

Nome _____ Cognome _____

Tel. _____ E-mail _____

DATI PER LA FATTURA

Ragione Sociale o Nome e Cognome (se privato) _____

Via _____ N. _____ CAP _____

Città _____ Provincia _____

Partita IVA _____ Codice Fiscale _____

Tel. _____ Cell. _____ E-mail _____

Consenso per il trattamento dei dati personali:

Sì

Consenso per la comunicazione dei dati personali a terzi per loro usi promozionali:

Sì

_____ Data

_____ Firma leggibile per accettazione clausole
(con timbro se Organizzazione o Ente)



Contatti:

ConfiniOnline
Le regole del non profit

Via Kufstein, 5 - 38121 Trento
Tel. 0461 036690
redazione@confinionline.it
www.confinionline.it